

PERFIL DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS NO BRASIL: 1990-95

Geni Satiko Sato

Engenheira de Alimentos, Mestre em Economia Agrícola, Doutoranda em Administração de Empresas na EAESP/FGV e pesquisadora do Instituto de Economia Agrícola. Professora do Departamento de Administração Geral e Recursos Humanos da EAESP/FGV.
E-mail: gsato@eaesp.fgvsp.br

RESUMO: Esta pesquisa sobre o perfil da indústria de alimentos no Brasil, no período de 1990 a 1995, observou uma participação superior do grupo de produtos de maior valor agregado, com destaque para os laticínios. Ocorreu também um aumento do consumo de alimentos propiciado pelo aumento da renda real dos trabalhadores após o Plano Real.

ABSTRACT: *The analysis of Brasil's food production performance from 1990 to 1995 period has shown a stronger participation of the higher added value products groups, being particularly noticeable that of the dairy products. In addition, a higher general consumption of food has been verified as a result of the increase in the real income of workers after the stabilization plan.*

PALAVRAS-CHAVE: indústria de alimentos, desempenho de 1990 a 1995, produção.

KEY WORDS: *food industry, performance from 1990 to 1995, production.*

Os diversos setores industriais brasileiros vêm se reestruturando intensamente nos anos 90, frente a um novo contexto de competitividade e abertura de mercados. Várias fusões e aquisições no setor de alimentos são indicativos de rearranjos estruturais.¹

Por outro lado, o processo contínuo de urbanização, em curso nos países em desenvolvimento, e a crescente participação da mulher no mercado de trabalho demandam cada vez mais uma adequação no tempo de preparo dos alimentos e crescentes adições de serviços nos produtos oferecidos. A importância da indústria de alimentos está na crescente participação de seus produtos na cesta básica do consumidor e na elaboração de alimentos com maior valor agregado.

Durante o período de estabilização viabilizado pelo Plano Real, o consumo de alimentos apresentou aumentos significativos. Por exemplo, com relação ao ano anterior, o segmento de bebidas lácteas apresentou expansão de 30%; carnes, 20%; e queijos, compotas e latarias, 15%. Outro segmento que apresentou forte aumento de vendas foi o de *fast food*. Contrariamente, produtos com menores valores agregados e com elasticidade/renda menores — como cereais, café, açúcar — apresentaram redução quanto ao incremento da produção e vendas.²

Em 1995, a participação da indústria de alimentos (inclusive bebidas) no PIB foi de 9,23%.³ Apesar de apresentar-se como um ramo da indústria de transformação pouco dinâmico no que diz respeito à taxa de crescimento anual, é um setor de impacto social grande e indicador de melhoria da capacidade de consumo dos extratos de rendas inferiores.

OBJETIVOS E METODOLOGIA

Este estudo pretende traçar o comportamento da indústria de alimentos no Brasil, no período de 1990-95, através da taxa de crescimento do setor, da análise da evolução de faturamento, vendas, produção física, pessoal ocupado, total de salários, salário médio, ocupação da capacidade instalada e exportações, e do desempenho dos seus diversos segmentos. Foram utilizados índices médios anuais da Pesquisa Conjuntural da Indústria de Alimentos (ABIA) e as taxas foram obtidas através da metodologia apresentada em Negri Neto, Coelho e Moreira.⁴

INDÚSTRIA DE ALIMENTOS NO BRASIL: BREVE RETROSPECTIVA

Após a Segunda Guerra, o setor de alimentos — considerado como um ramo da indústria de transformação tradicional — assim como os setores têxtil, vestuário, madeira, mobiliário, bebidas, fumo e editorial gráfico apresentaram participação relativa decrescente na indústria de transformação, enquanto que cresceram as participações das indústrias denominadas dinâmicas, como as do ramo elétrico, químico, farmacêutico, metalúrgico, mecânico e materiais de transporte.

Por meio de uma política de substituições de importações, a industrialização brasileira direcionou-se para a produção de bens de consumo duráveis, intermediários e de capital. No ano de 1949, a indústria alimentar participava com 20,5% em termos de valor adicionado, e respondia por 18% dos empregos no total da indústria de transformação sendo que, no início dos anos 70, essas participações caem para 12,4% e 12,7%, respectivamente.⁵

A perda na participação relativa reflete somente o resultado do processo de industrialização estimulado pelo governo a partir da Segunda Guerra. A participação relativa cai; porém, em números absolutos, cresce significativamente. O número de estabelecimentos aumentou de 14.905 para 46.815, e de 173.535 empregados para 372.401; ou seja, apresentou nesse período taxas de crescimento positivas, conforme mostra a tabela 1.

	Produtos alimentares	Indústria total
1949-52	4,4	10,3
1952-57	3,2	4,4
1957-62	7,5	11,9
1962-67	1,8	2,7
1967-72	8,7	12,1

Fonte: VINCENCONTI, Paulo Eduardo. O processo de industrialização brasileira. In: *RAE — Revista de Administração de Empresas*. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, v. 17, n. 6, p. 40, 1977.

1. VEGRO, Celso L.R. & SATO, Geni S. Fusões e aquisições no setor de produtos alimentares. In: *Revista de Informações Econômicas*. São Paulo. v.25, n.5, maio/95, p. 9-21.

2. CONJUNTURA ECONÔMICA. ago. 1996, p. 36-9.

3. ABIA. *O mercado brasileiro de alimentos industrializados*. 1994, 65p.

4. NEGRI NETO, COELHO, Paulo J. e MOREIRA, Irene R. Análise gráfica e taxa de crescimento. In: *Revista de Informações Econômicas*. v.23, n.10, p.99-108, out. 1993.

5. VINCENCONTI, Paulo Eduardo V. O processo da industrialização brasileira. In: *RAE-Revista de Administração de Empresas*. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, v. 17, n.6, p. 33-43, 1977.

Mudanças estruturais são detectadas por Lima⁶ ao analisar a evolução do setor de alimentos nos anos 70, constatando mudanças nas participações de grupos de gêneros alimentícios. A autora ressaltou o aumento da contribuição do grupo de produtos mais elaborados (como leite pasteurizado e laticínios; conservas de frutas, legumes; especiarias e condimentos, e conservas de pescados) em detrimento dos produtos tradicionais. Esses quatro grupos em 1960 contribuíam com 20% do valor da produção e em 1974 com 31,9%.

Outra constatação para os anos 70, utilizando dados da pesquisa industrial de 1974, foi que os estabelecimentos médios de 50-499 pessoas respondiam por 46,35% do pessoal ocupado e por 53,63 % do valor da transformação, apesar de representar somente 5,89 % dos estabelecimentos. Nos anos 80, essa concentração aumenta: os estabelecimentos médios são 3,50% dos estabelecimentos existentes e respondem por 57,90% do valor da transformação.⁷

Com relação a demanda ou consumo de produtos alimentares, Pomeranz⁸ agrupou-os de acordo com a elasticidade de renda. No grupo de produtos elásticos, cujo consumo cresce com a renda estão: 1. produtos conservados; 2. doces, geléias e produtos derivados do cacau; 3. legumes em conserva; 4. pescado industrializado e 5. laticínios. No grupo de produtos inelásticos tem-se: 1. produtos beneficiados; 2. pães, massas e biscoitos; 3. óleos e gorduras e 4. carnes preparadas. Desta forma, produtos com menor valor agregado e inelásticos à renda dependem do crescimento do emprego, enquanto que produtos elásticos têm sua demanda influenciada pelo crescimento do emprego, como também pela melhoria da renda real, ou da distribuição de renda.

Nos anos 80, o país atravessava um período de desordem econômica e política devido a problemas provenientes da dívida

externa e interna. Sem uma política industrial clara, o setor industrial não incrementou investimentos entre 1980 e 1992, implicando a redução da produção em 7,4 %. Os setores mais afetados foram os de bens de capital e duráveis. Diferentemente, os setores de bens de consumo não duráveis (alimentos e têxtil) cresceram 8% no período, revertendo a tendência da década anterior.⁹ Portanto, nos anos 80, ocorreu um deslocamento produtivo em direção a produtos que exigem menor poder de compra e de baixa elasticidade de renda.

Nos anos 90, as empresas brasileiras já estavam em processo de reestruturação, preparando-se para a inevitável abertura do mercado brasileiro e a internacionalização dos padrões de qualidade e produtividade. Conseqüentemente, para serem competitivas, necessitavam apresentar eficiência e estarem atentas às necessidades e gostos do mercado.

O período de estagnação que permaneceu na década de 80 persistiu até 1992 e somente em 1993 o setor industrial apresentou crescimento. Esse crescimento foi resultado de processos de ajuste das empresas no plano financeiro patrimonial e, posteriormente, na reestruturação produtiva. Alguns setores, para focar suas atividades, reduziram o escopo da diversificação, terceirizando atividades não principais e racionalizando processos produtivos e administrativos com cortes de empregos.

Dados do Comitê Brasileiro de Qualidade — ABNT — indicavam que, até agosto de 1996, foram emitidos 1.192 certificados da ISO 9000 (900 empresas) sendo 35 para produção de alimentos, de bebidas e de fumo.¹⁰

A INDÚSTRIA DE ALIMENTOS: ANOS 90

O valor da produção da indústria de alimentos no período de 1990-95 contribuiu, em média, com 9,83 % do valor do PIB e 17,04 % do

6. LIMA, Beatriz Melo F. O setor de alimentos e a política industrial. In: *Conjuntura Econômica*. v. 33, n. 11, p. 48-58, nov. 1979.

7. RATTNER, H. Gestão tecnológica. In: *RAE-Revista de Administração de Empresas*. v. 18, n.3, jul-set 1978; ABIA, 1986.

8. POMERANZ, Lenina. A demanda de produtos alimentícios industrializados no Brasil. In: *RAE-Revista de Administração de Empresas*, v.17, n. 6, p. 81-101, 1977.

9. COUTINHO, Luciano e FERRAZ, João Carlos. *Estudo da competitividade na indústria brasileira*. São Paulo: Papirus, 1994, 509p.

10. FOLHA DE S. PAULO. 25 ago. 1979.

Tabela 2
Participação do valor da produção da indústria de alimentos no PIB e no total da indústria de transformação no Brasil, em % (1990-95).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Média
PIB	9,98	10,17	10,45	10,22	8,93	9,23	9,83
Ind.Total	17,20	17,95	17,28	16,69	16,36	16,71	17,04

Fonte: ABIA (1994).

valor da indústria total (tabela 2). Em 1995, de acordo com a ABIA,¹¹ a indústria era representada por 38 mil estabelecimentos, gerando 775 mil empregos e com um faturamento de US\$ 52,9 bilhões.

Comparando as taxas de crescimento da indústria de alimentos e da indústria total com o PIB, constata-se que nos anos de 1990-91-92, anos de recessão, o impacto negativo sobre a indústria em geral foi bem maior do que na indústria de alimentos em particular. Por outro lado, nos anos 93-94-95, anos de recuperação do crescimento econômico, a indústria em geral apresenta taxas de crescimento superiores ao PIB e a indústria de alimentos taxas inferiores, indicando que os períodos de crescimento são carreados pelas denominadas indústrias dinâmicas, eletro-eletrônicas, metal-mecânica e transportes, conforme tabela 3.

	PIB	Indústria alimentos	Indústria total
1990	-4,4	1,82	-9,46
1991	0,2	3,58	-2,35
1992	-0,8	-0,08	-4,09
1993	4,1	0,34	7,94
1994	5,7	0,90	17,5
1995	4,2	4,00	2,0

Fonte: Anuários Estatísticos da FIBGE.

Com relação ao desempenho das exportações no período, a indústria de alimentos apresentou crescimento, elevando sua participação de 12,86 % em 1990, para 16,82 % em 1995 (tabela 4). Em 1995, os alimentos semi-elaborados (carnes e derivados, soja e derivados, e suco e derivados) somam

13,69%, pouco mais que a metade da participação dos alimentos nas exportações, que é de 23,99%.¹² Tradicionalmente, o Brasil vem exportando produtos tipo *commodities* (café e soja em grãos) e a tendência é exportar produtos com maior valor agregado. A exportação de alimentos sofre uma série de barreiras tarifárias à sua entrada em outros continentes e países, de forma que o Brasil vem gradativamente aumentando sua atuação através de produtos nos quais ainda apresenta vantagens comparativas — como nos casos do café, do açúcar, da carne e da soja — e vantagens competitivas, a exemplo do suco de laranja.

No mercado interno existe um potencial a ser explorado pela indústria e é nesse espaço que ocorre a competição de grandes empresas nacionais e transnacionais, aqui estabelecidas.

No mercado interno, os anos 90 foram marcados por dois planos de estabilização (Plano Collor, de março /90, e o Plano Real, de junho /94). O Plano Collor apresentou características peculiares ao congelar a utilização da poupança da população por um período determinado, conjugado a um congelamento de preços.

No ano de 1991, com o retorno gradativo da inflação, o governo tomou novas medidas através do Plano Collor II, com reajustes das tarifas públicas, congelamento de preços e salários, aumento de preços para alguns produtos alimentícios básicos, e uma nova tabela de deflação para vendas a prazo.

Nos anos 92 e 93, paralelamente às crises políticas no governo Collor, a inflação volta a crescer, atingindo dois dígitos no mês. Em junho de 94 é implementado o Plano Real.

No ano de 1995, primeiro ano após a implementação do Plano Real, o setor de alimentos foi o que mais se beneficiou com o crescimento da renda real. Alguns segmentos apresentaram aumento de 50% nas vendas, como foi o caso do segmento de

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
(%)	12,86	12,77	15,12	15,69	16,73	16,82

Fonte: ABIA, 1994.

11. ABIA. Op. cit., 1994.

12. Idem, ibidem.

sorvetes. A Kibon aumentou suas vendas em 47% (de 76 milhões para 112 milhões de litros).¹³

De acordo com o levantamento da Fundação IBGE, a evolução da renda no período entre o início de 1990 até maio de 1996, indica um aumento de 25,2%, para os trabalhadores, em geral (com carteira, sem carteira, autônomos e empregados) e o acréscimo é atribuído, principalmente, aos anos de 95 e 96.¹⁴ Troccoli,¹⁵ ao analisar alterações estruturais nos padrões de consumo na população brasileira, demonstra que dados de 1996 indicam forte expansão do consumo nas faixas mais baixas de renda (D e E).¹⁶

De acordo com especialistas, outro ajuste que ocorreu com as empresas em geral, após o Plano Real, foi a queda da margem líquida média de 11,4% para 5,5%, a qual ainda pode ser considerada alta se comparada à média de 2,7% da *Fortune* para as 500 melhores empresas em 1994.¹⁷

A INDÚSTRIA DE ALIMENTOS: ANÁLISE DOS DIVERSOS SEGMENTOS

Análise da produção por segmento

Os dados para os anos de 93, 94 e 95 da produção física de produtos selecionados de maior valor agregado indicam crescimento significativo para leite longa vida (108,58%), para iogurtes (83,55%), sorvetes (45,52%), queijos (43,62%), biscoitos e bolachas (39,55%) e chocolates (35,71%), conforme tabela 5.

Por outro lado, os produtos de menor valor agregado, também conhecidos como produtos tradicionais, apresentaram taxa de variação média no período —8,14% (tabela 6). Esses dados confirmam a tendência, já observada nos anos 80 por Pomeranz¹⁸ e Lima¹⁹, de aumento do consumo de produtos de maior valor agregado, principalmente em função do aumento de renda e do emprego.

Tabela 5
Produção física de alimentos com maior valor agregado para os anos de 1993/94/95, em 1000 toneladas.

	93	94	95	(%) Taxa de variação no período
Balas, confeitos e bombons	382	434	432	13,10
Chocolates em barras e tabletes	98	100	133	35,71
Sorvetes	134	140	195	45,52
Biscoitos e bolachas	665	791	928	39,55
Leite longa vida	466	720	972	108,58
Leite em pó	235	249	283	20,42
Iogurtes	225	251	413	83,55
Queijo	243	283	345	43,62

Fonte: Elaborado com dados da ABIA.

Tabela 6
Produção física de alimentos com menor valor agregado para os anos de 1993/94/95, em 1000 toneladas.

	93	94	95	(%) Taxa de variação no período
Café torrado e moído	437	446	485	10,95
Açúcar refinado	1987	1871	1968	-0,90
Farinha de trigo	5237	5624	6054	5,60
Refino de óleos vegetais	1760	1848	1910	1,69
Arroz beneficiado	6976	7046	7210	3,35
				Média = 8,14

Fonte: Elaborado com dados da ABIA.

13. GAZETA MERCANTIL. 15 fev. 1996, Caderno Finanças e Mercados.

14. GAZETA MERCANTIL, 30 jul. 1996.

15. TROCETTI, Irene R. Alimentação: padrões de consumo no Brasil. In: *Rev. Analysis*, set./96, p. 13-15.

16. A classe D tem renda anual familiar de US\$ 356 a US\$ 570, conforme TROCETTI, Irene R. Op. cit.

17. GAZETA MERCANTIL. 03 jan. 1996.

18. POMERANZ, Lenina. Op. cit.

19. LIMA, Beatriz Melo F. Op. cit.

Análise do faturamento por segmento

Em termos de faturamento por segmentos, observa-se que o segmento de beneficiamento de café, chá e cereais, que em 1990 era responsável pela maior participação relativa (18,02%) do faturamento total, perde posição em 1995 para o segmento de laticínios, que passa a contribuir com 18,71%. Destacam-se ainda os segmentos de derivados de carnes (11,90 %), óleos e gorduras (12,96 %) e derivados de trigo (12,57 %), conforme tabela 7.

óleos e gorduras, laticínios e derivados de trigo.

São identificadas através desses segmentos três grandes cadeias produtivas:

- cadeia produtiva carnes/grãos;
- cadeia produtiva de trigo;
- cadeia produtiva de laticínios.

Segue uma breve caracterização de cada cadeia produtiva:

Laticínios: Caracteriza-se como um oligopólio de empresas de capital nacional (Vigor e Leco) e transnacionais globais (Parmalat, Nestlé,

Tabela 7
Participação percentual dos diversos segmentos no faturamento total da indústria de alimentos (1990-95).

	90	91	92	93	94	95
1. Beneficiamento de café, chá e cereais	18,02	16,30	17,10	16,92	16,40	15,70
2. Derivados de carne	10,70	11,34	11,27	12,46	14,23	11,90
3. Óleos e gorduras	14,85	14,57	13,94	15,09	14,22	12,96
4. Laticínios	16,25	16,52	14,15	16,16	16,60	18,71
5. Açúcares	7,62	8,20	9,05	8,78	7,84	7,89
6. Derivados de trigo	10,58	12,01	14,20	10,74	10,43	12,57
7. Derivados de frutas/vegetais	9,37	7,89	8,06	7,02	7,69	7,45
8. Chocolate, cacau e bala	3,78	4,11	3,62	3,39	9,47	3,42
9. Conserva de pescado	0,85	0,81	0,68	0,68	0,84	0,83
10. Diversos	7,97	8,29	7,91	8,74	8,26	8,55

Fonte: Elaborado com dados da ABIA.

A análise dos grupos selecionados por critério de valor agregado constata uma tendência de decréscimo de participação dos grupos tradicionais de menor valor agregado e dos grupos intermediários no faturamento global do setor de alimentos. Em 1995, o grupo de produtos com alto valor agregado (óleos e gorduras; derivados de carne; laticínios; derivados de trigo; chocolate, cacau e balas) atinge 59,56% do faturamento do setor, enquanto o grupo de produtos tradicionais apresenta queda de 25,64% para 23,59%, e o grupo intermediário apresenta queda de 10,2% para 8,28% (tabela 8).

Desempenho dos diversos segmentos

Os segmentos que se destacaram quanto à produção física e a participação no faturamento geral foram: derivados de carne,

Yakult e Danone), com a liderança do grupo suíço Nestlé. O segmento de laticínios passa por um processo de reestruturação, com destaque para a agressiva estratégia de expansão do grupo Parmalat. O número de fusões e aquisições do grupo Parmalat indica um posicionamento estratégico no Brasil para posterior expansão no Mercosul.

O grupo italiano Parmalat iniciou suas atividades no Brasil em 1974. Sua entrada no mercado brasileiro deu-se com o objetivo de explorar os nichos de mercado de leite longa vida e o de leite in natura tipos B e C.

Para viabilizar sua estratégia de expansão adquiriu as seguintes empresas: Via Láctea (SP); Laticínios Teixeira (SP); Alimbra (BA); Suprema (MG), 1991; Alpha (RJ), 1991; Santa Helena (GO), 1991; Go-go (GO), 1992; Mococa de Goiás (GO), 1992; Planalto (MG), 1993; Lacesa (RJ), 1993; SPAM (RJ), 1993.

Paralelamente, parte para uma diversifi-

Tabela 8
Participação de grupos de alimentos selecionados por critério de valor agregado, no faturamento total da indústria de alimentos (1990-95).

	90	91	92	93	94	95
Grupo de produtos tradicionais	25,64	24,50	26,15	25,70	24,24	23,59
- Benefic. café, chá e cereais	18,02	16,30	17,10	16,92	16,40	15,70
- Açúcares	7,62	8,20	9,05	8,78	7,84	7,89
Grupo de produtos intermediários	10,22	8,65	8,74	7,70	8,53	8,28
- Derivados de frutas/vegetais	9,37	7,84	8,06	7,02	7,69	7,45
- Conservas de pescados	0,85	0,81	0,68	0,68	0,84	0,83
Grupo de produtos com alto valor agregado	56,16	58,55	57,18	57,84	58,95	59,56
- Óleos e gorduras	14,85	14,57	13,94	15,09	14,22	12,96
- Derivados de carne	10,70	11,34	11,27	12,46	14,23	11,90
- Laticínios	16,25	16,52	14,15	16,16	16,60	18,71
- Derivados de trigo	10,58	12,01	14,20	10,74	10,43	18,57
- Chocolate, cacau e bolos	3,78	4,11	3,62	3,39	3,47	3,42
- Diversos	7,97	8,29	7,91	8,74	8,26	8,55

Fonte: Elaborado com dados da ABIA.

cação sinérgica, através da aquisição, para atuar no segmento de massa e biscoitos, adquirindo: Petybon; Duchon (da General Biscuits).

A expansão do grupo Parmalat no Brasil permitiu ampliação de seu faturamento que, em 1989, era de US\$ 39 milhões e, em 1994, de US\$ 750 milhões.²⁰ Atua também nesse segmento a líder Nestlé, de capital suíço. Seu desempenho tem posicionado a empresa no *ranking* das Maiores e Melhores durante anos seguidos.

A subsidiária brasileira da Néstlé foi instalada no Brasil em 1921 para produzir o leite condensado Moça e outros derivados de leite. Atualmente, ela expandiu suas linhas produtivas para café, chá, cacau, carnes, legumes, farinha, pescados, frutas e água mineral, utilizando as marcas Maggi, Findus, Chambourcy, Minalba, Yopa e São Luiz. Porém, sua liderança absoluta está na linha do leite em pó, sua atividade original.²¹

Após o Plano Real, destacaram-se nessa cadeia produtiva a expansão da produção e consumo do leite longa vida (108%) e de iogurtes (83,5%).

Carnes/Grãos: Esta cadeia produtiva envolve a produção de frangos, suínos, bovinos, cortes especiais, produtos cárneos industrializados, produção de grãos, ração, óleos e gorduras.

Atuam nessa cadeia empresas nacionais de grande porte, como os grupos Sadia, Perdi-

gão, Ceval Alimentos, Chapecó e Frangosul. As empresas líderes que exploram atividades de carnes e derivados, sinergicamente exploram a produção de grãos (milho e soja) e diversificam-se para a produção de rações, farelo, óleos e gorduras vegetais. Conjuntamente os dois segmentos contribuíram, em 1995, com 24,86% do faturamento global do setor de alimentos. Atuam ainda no ramo da cadeia específica de óleos e gorduras multinacionais como a Sambra, Cargill e Gessy Lever.

O ramo da cadeia de carnes caracteriza-se como oligopólio competitivo pois, com as líderes de segmentos convivem empresas de pequeno e médio porte que atuam regionalmente. O segmento de derivados de carnes vem gradativamente focando sua estratégia na agregação de valor.

Derivados de Trigo: Nesta cadeia, que não inclui o beneficiamento de cereais, estão presentes empresas transnacionais globais como Nabisco, Nestlé e Parmalat, que gradativamente vêm adquirindo empresas e marcas nacionais e exploram a produção de biscoitos. Está incluso nesse segmento também a produção de massas alimentícias. Segue-se abaixo a relação das principais aquisições ocorridas:

- Nestlé adquiriu a Tostines e Aliram e explora a marca São Luiz;
- Parmalat produz biscoitos com a marca

20. VERGO, Celso L. R. & SATO, Geni S. Op. cit.

21. EXAME, 26 set. 1979.

Parmalat e adquiriu a marca Duchen;

- Nabisco adquiriu a Júpiter e Aymoré;
- O grupo Bunge y Born adquiriu a Petybon;
- A Danone adquiriu a Campineira, marca Triunfo.

Esse segmento contribuiu, em 1995, com 12,57% do faturamento global do setor de alimentos.

Análise das taxas de crescimento das variáveis estruturais na indústria de alimentos, no período de 1990-95.

Para análise mais detalhada das taxas de crescimento das variáveis estruturais da indústria de alimentos utilizamos, para efetuar o cálculo dessas, uma metodologia com base em regressões lineares, dividindo em dois sub-períodos, 1990-93 e 1993-95. O primeiro refere-se ao desempenho pós-Plano Collor e o segundo, pós Plano Real (tabela 9 e gráficos 1, 2, 3).

RESULTADOS OBTIDOS

Faturamento real: Para o período, todo o valor da taxa obtida pela regressão não foi esta-

tisticamente significativa, o que indica que a taxa de crescimento é igual a zero. Isso explica-se pelas fortes oscilações positivas e negativas.

Vendas reais: Vendas cresceram a taxas de 1,85%, sendo esse valor significativo a 20%.

Produção física: Cresceram mais que o faturamento, ou seja, 3,65%, sendo que no sub-período de 93-95 esse crescimento foi maior, 6,55%, provavelmente pelo aquecimento da demanda no primeiro ano pós-Plano Real.

Pessoal ocupado: A taxa para esse item foi de -2,77%, indicando que a indústria aumentou a produção sem aumentar o número de empregos e até diminuindo. Houve aumento de produtividade, provavelmente via gerenciamento eficaz de processos ou terceirização.

Total de salários reais: Cresceu cerca de 2,55% sendo que a contribuição maior deve-se ao subperíodo de 93-95, (estabilização da inflação), quando ocorreu aumento de renda real.

Salário real médio: Cresceu à taxa de 4,75%.

Ocupação da capacidade instalada: Cresceu a taxa de 4,65% , devido ao aquecimento da demanda nos períodos pós-planos.

Tabela 9						
Taxas de crescimento (%) das variáveis estruturais selecionadas da Indústria de alimentos no Brasil (1990-95 e subperíodos: 90-93, 93-95).						
	Período	Taxas (%)	Teste (t)	Sub-períodos	Taxas (%)	Testes (t)
Faturamento real	90-95	2.41	1.11(ns)	90-93	5.22	21.27(30%)
				93-95	-2.19	-0.37(ns)
Vendas reais	90-95	1.85	1.78(20%)	90-93	2.85	1.39(30%)
				93-95	0.17	0.06(ns)
Produção física	90-95	3.65	3.18(4%)	90-93	1.98	0.96(ns)
				93-95	6.55	2.05(20%)
Pessoal ocupado	90-95	-2.77	-3.40(4%)	90-93	-3.47	-2.15(20%)
				93-95	-1.60	-0.65(ns)
Total de salários	90-95	2.55	5.48(1%)	90-93	3.02	3.30(5%)
				93-95	1.77	1.29(30%)
Salário médio real	90-95	4.75	6.40 (1%)	90-93	3.20	2.89(10%)
				93-95	7.43	4.35(4%)
Ocupação da cap. instalada	90-95	4.65	6.67(1%)	90-93	3.23	3.04(10%)
				93-95	7.09	4.33(4%)

Fonte: Calculado pela autora com dados da ABIA.
 Obs.: os valores entre parênteses são os níveis de significância para o teste (t). Método utilizado : regressão linear (ns) = não significativo.

COMPORTAMENTO DAS VARIÁVEIS ESTRUTURAIS SELECIONADAS DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS NO BRASIL (1990 - 1995)

Gráfico 1

Faturamento real, vendas e produção física (1990-95)

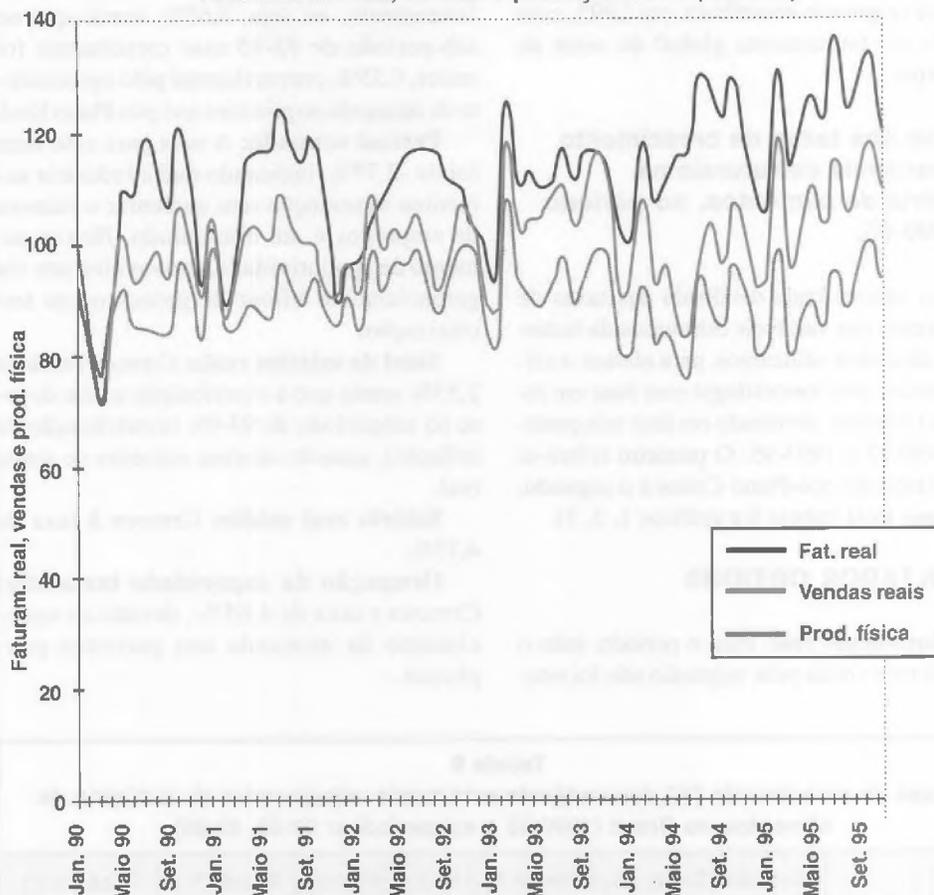
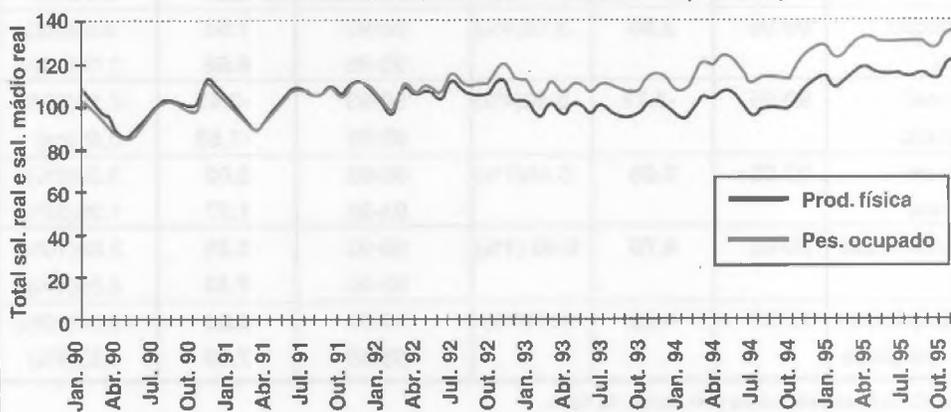
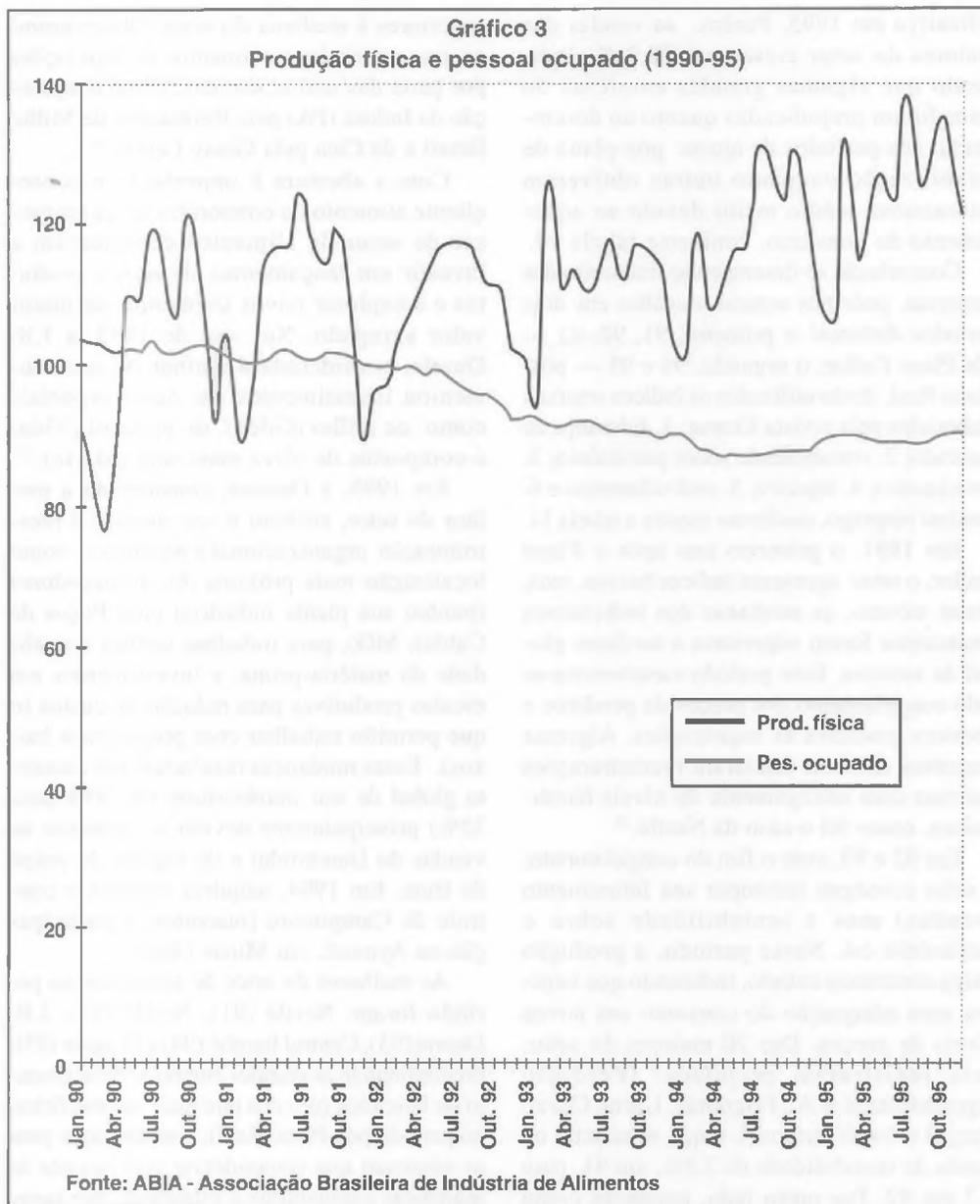


Gráfico 2

Total de salários reais e salário médio real (1990-95)





De modo geral, pode-se inferir que apesar da produção física e vendas apresentarem taxas de crescimento positivas, o faturamento das empresas na indústria de alimentos não cresceu, ou porque os custos aumentaram, ou porque trabalharam com preços mais baixos. De uma forma ou de outra, a margem de lucro foi comprimida nesse período. Outro aspecto interessante refere-se à redução do emprego, indicando mudanças nos processos de produção e reestruturação de gestão. Provavelmente foram introduzidos processos mais automatizados, terceirizados, serviços não essenciais e utilização de mão-de-obra temporária.

Indústria de alimentos: análise das Maiores e Melhores

Nos anos de 91, 92 e 93, das 500 empresas pesquisadas muitas fecharam balanços no vermelho,²² refletindo o período de recessão. A rentabilidade sobre o patrimônio do setor de alimentos apresentou índices baixos (ver tabela 10). Porém, no primeiro ano pós-Plano Real, as grandes empresas conseguiram aumentar significativamente suas vendas e desempenho global.

Sua participação em número de empresas, de 1991 a 1995, apresentou queda de 19,69% (de 66 para 53), sendo mais sig-

22. FARINA, Elizabeth M.M.Q. *Estudo de caso 001.94*. Sadia, 1994, 31p.

nificativa em 1995. Porém, as vendas das maiores do setor cresceram 78,9 %, indicando que algumas grandes empresas do setor foram prejudicadas quanto ao desempenho nos períodos de ajuste pós-plano de estabilização enquanto outras obtiveram faturamento médio maior devido ao aquecimento do consumo, conforme tabela 10.

Com relação ao desempenho financeiro das empresas, podemos separar a análise em dois períodos distintos: o primeiro, 91, 92, 93 — pós-Plano Collor; o segundo, 94 e 95 — pós-Plano Real. Serão utilizados os índices setoriais elaborados pela revista Exame: 1. liderança de mercado; 2. rentabilidade sobre patrimônio; 3. crescimento; 4. liquidez; 5. endividamento e 6. vendas/ emprego, conforme mostra a tabela 11.

Em 1991, o primeiro ano após o Plano Collor, o setor apresenta índices baixos, mas, assim mesmo, as medianas dos indicadores financeiros foram superiores à mediana global da amostra. Este período caracterizou-se pelo congelamento dos preços de produtos e abertura gradativa às importações. Algumas empresas do setor iniciaram reestruturações internas com enxugamento de níveis hierárquicos, como foi o caso da Nestlé.²³

Em 92 e 93, com o fim do congelamento, o setor consegue recompor seu faturamento (vendas) mas a rentabilidade sobre o patrimônio cai. Nesse período, a produção física continuou caindo, indicando que ocorreu uma adequação do consumo aos novos níveis de preços. Das 20 maiores do setor, seis registraram prejuízos: (Perdigão Agroindustrial S.A., Frigobrás, Lacta, Ceval, Cargill e Swift-Armour), o que se refletiu na queda da rentabilidade de 3,8%, em 91, para 0,7 em 92. Por outro lado, empresas como Nestlé, Cica e União apresentaram lucros

superiores à mediana do setor. Observaram-se nesse período movimentos de aquisições por parte das multinacionais, como a aquisição da Indasa (PA) pela Refinações de Milho Brasil e da Cica pela Gessy Lever.²⁴

Com a abertura à importação e consequente aumento da concorrência, as empresas do setor de alimentos continuaram a investir em lançamentos de novos produtos e a explorar novos segmentos de maior valor agregado. No ano de 1993, a J.B. Duarte, considerada a melhor do ano, aumentou investimentos em óleos especiais como de milho (Gilda), de girassol (Vida) e compostos de oliva mais soja (Maria).²⁵

Em 1995, a Danone, considerada a melhor do setor, atribuiu o seu sucesso à reestruturação organizacional e produtiva, como localização mais próxima dos fornecedores (mudou sua planta industrial para Poços de Caldas, MG), para trabalhar melhor a qualidade da matéria-prima, e investimentos em escalas produtivas para redução de custos (o que permitiu trabalhar com preços mais baixos). Essas mudanças resultaram em aumento global de seu *marketshare* (de 30% para 35%) principalmente devido ao aumento de vendas do Danoninho e do iogurte de polpa de fruta. Em 1994, adquiriu também o controle da Campineira (biscoitos) e participação na Aymoré, em Minas Gerais.

As melhores do setor de alimentos no período foram: Nestlé (91), Nestlé (92), J.B. Duarte (93), Central Itambé (94) e Danone (95), predominando as grandes empresas do segmento de laticínios (um dos que mais se beneficiou no período pós-Plano Real), com destaque para as empresas que responderam rapidamente às mudanças conjunturais e estruturais que ocorreram no primeiro quinquênio dos anos 90.

Tabela 10
Número de empresas e vendas (US\$ bilhões) das empresas de alimentos classificadas no ranking das Maiores e Melhores da Revista EXAME.

	Nº de empresas	% s/ Total	Vendas (US\$ bilhões)	Rentabilidade s/ Patrimônio
1991	66	13,2	14,7	3,8
1992	61	12,2	16,9	0,7
1993	61	12,2	17,7	0,1
1994	62	12,4	27,9	8,0
1995	53	10,6	26,3	8,0

Fonte: Revistas Exame: Maiores e Melhores, 1992 a 1996.

23. 44,9% em 91; 44,2% em 1992; 18,6% em 1993, conforme EXAME: Maiores e Melhores, 1996, p. 12.

24. EXAME. 1992, p. 117

25. EXAME, 1993, p. 132

Tabela 11
Desempenho dos Maiores e Melhores do setor de alimentos e
desempenho geral — Período 1991-95

	91	91	92	92	93	93	94	94	95	95
	Alimentos	Geral	Alimentos	Geral	Alimentos	Geral	Alimentos	Geral	Alimentos	Geral
Liderança de mercado (%)	0,2	-7,4	7,0	7,7	12,4	14,6	3,8	5,1	3,9	-3,2
Rentabilidade (%)	3,8	-2,3	0,7	0,3	1,1	3,7	8,0	11,7	8,0	4,3
Crescimento (%)	2,30	-0,7	2,24	0,3	2,23	1,3	7,1	6,3	5,6	2,6
Liquidez (%)	0,96	0,95	0,96	1,00	0,93	0,99	1,09	1,09	1,0	1,02
Endividamento (%)	36,00	37,9	44,2	39,0	37,2	41,2	42,5	40,1	47,9	41,0
Vendas/ Empregos (1.000 US\$ aa)	-	-	-	-	-	-	-	151,077	152,530	159,545

Fonte: Elaborado com dados da Revista *Exame Maiores e Melhores* (1992 a 1996).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Nos anos de 1990-91-92, caracterizados por baixo crescimento econômico, o desempenho da indústria de alimentos sofreu impacto menor que a indústria total e, nos anos de recuperação do crescimento 1993-94-95, seu desempenho, apesar de positivo, ficou abaixo da indústria total, confirmando-se hipótese já levantada pela ABIA,²⁶ de que é um setor que atua como “amortecedor” em períodos de crises mas, por não se caracterizar como indústria dinâmica, não apresenta taxas altas em períodos de crescimento.
- Durante o período pós-Plano Real, o aumento da renda real propiciou aumentos no consumo de alimentos e caracterizou-se pelo maior consumo relativo de produtos com maior valor agregado e mais elásticos à renda.
- Apesar das participações percentuais da indústria de alimentos no PIB e no total da indústria de transformação apresentarem ligeiro decréscimo, suas exportações vêm apresentando taxas de crescimento positivas.
- Segmentos mais competitivos da indústria de alimentos, como laticínios,

massas e biscoitos, vêm apresentando novas configurações em função de movimentos de fusões e aquisições de multinacionais globais que, estrategicamente, procuram fortalecer-se através da formação de oligopólios. Esses movimentos são impulsionados pelo potencial do mercado brasileiro e do Mercosul, que direciona para uma concentração mais intensa da indústria de alimentos.

- Em alguns segmentos da indústria de alimentos, consolidaram-se empresas nacionais de grande porte, com níveis competitivos internacionais, como os segmentos de carnes industrializadas, suco de laranja e soja/derivados.
- As taxas de crescimento das variáveis estruturais selecionadas indicam que, no primeiro quinquênio dos anos 90, as empresas passaram por ajustes durante dois planos de estabilização e a abertura gradativa do mercado, o que resultou na compressão das margens, visto que a produção física e as vendas cresceram a taxas superiores às do faturamento real. Além disso, as empresas de alimentos ajustaram seus processos produtivos, o que se refletiu na diminuição do número de pessoal ocupado. □

26. ABIA. Op. cit., 1986.